

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING MODULES I à VI

OBJET

Permettre au stagiaire d'acquérir les techniques, attitudes et comportements favorisant le développement de ses résultats.

PUBLIC VISÉ

- Commerciaux, vendeurs, assistants commerciaux, Technico commerciaux, Chefs de projet, Ingénieurs d'affaire, Chefs de Secteur, Chefs des Ventes, Directeurs Commerciaux, ..., et toute personne désireuse d'acquérir les fondamentaux de la vente.

OBJECTIFS

- 1) Savoir construire la relation,
- 2) Savoir découvrir toutes les attentes d'un prospect,
- 3) Savoir qualifier une affaire avec efficacité,
- 4) Savoir communiquer la solution,
- 5) Savoir traiter les objections ou répondre aux questions,
- 6) Savoir obtenir un accord et conclure l'affaire.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE, TECHNIQUE

Méthode pédagogique, technique :

La pédagogie repose sur des :

- Apports théoriques par vidéo d'environ 10 à 20 minutes chacune
- Mises en scène des concepts de formation
- Exercices pratiques - QCM

PÉDAGOGIE

Concepts théoriques et pratiques transmis via 26 vidéos spécialisées réparties en 6 modules de formation.

Les différents modules sont les suivants :

MODULE I : SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

MODULE II : SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

MODULE III : SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE AVEC EFFICACITÉ

MODULE IV : SAVOIR COMMUNIQUER LA SOLUTION

MODULE V : SAVOIR RÉPONDRE AUX QUESTIONS ET TRAITER LES OBJECTIONS

MODULES VI : SAVOIR CONCLURE ET REMPORTEZ L’AFFAIRE

Chaque Module comprend une série de vidéos traitant du sujet principal. Après chaque module, le stagiaire est invité à répondre à un QCM afin de mesurer ses acquis de formation. Les corrections lui parviennent instantanément. Il est aussi invité à revoir la ou les vidéos contenant les concepts nécessitant une meilleure acquisition.

SUPPORT PÉDAGOGIQUE

Les vidéos et les QCM.

ENCADREMENT

L’hébergement des vidéos permet de suivre l’avancée des stagiaires qui peuvent à tout moment nous contacter par mail afin de recevoir toute aide nécessaire dans l’acquisition des concepts de formation.

DURÉE DU PROGRAMME

7 heures de formation à la vidéo.

EFFECTIF DE FORMATION

Les vidéos E-Learning sont soumises aux droits d’auteur. Elles sont dédiées à toutes personnes s’étant inscrite et ayant acheté les droits de se former en e-learning. Chaque License d’utilisation vaut pour une personne.

PRÉREQUIS

Aucun

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La vocation de toute formation est de développer les compétences et les comportements professionnels des collaborateurs de façon à créer plus de valeur ajoutée pour l'entreprise.

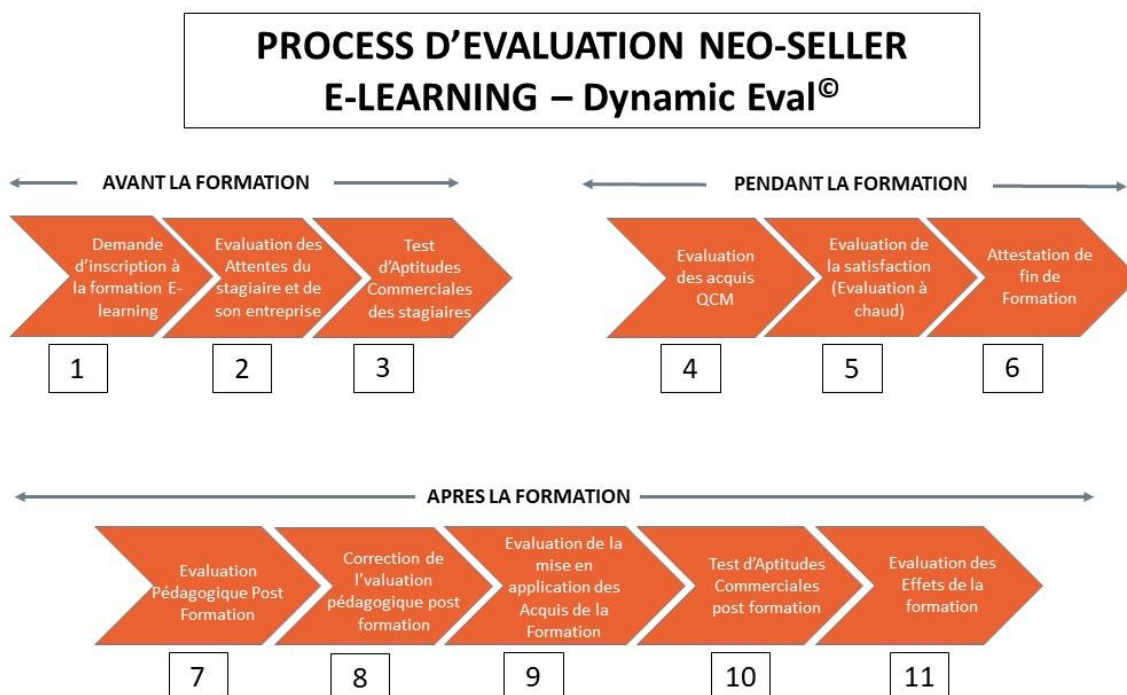
Comment garantir que la transmission des savoirs a bien eu lieu lors des formations ? Comment éviter que les vieilles habitudes supplantent les concepts de formation nouvellement acquis ?

La solution réside dans un processus d'évaluation et d'acquisition de compétences en plusieurs étapes. Team to Basics a développé un processus d'évaluation à forte valeur ajoutée favorisant une réelle transmission du savoir et une mise en œuvre des nouvelles compétences acquises.

Les évaluations sont réalisées selon un processus de mesures qualitatives et quantitatives effectué avant, pendant et après la formation.

Il a été pensé dans sa globalité afin que toutes les parties prenantes en retirent un retour sur attentes. Il s'intitule **Dynamic Eval**® et a été conçu par des professionnels de la formation. Il permet une transmission des compétences plus importantes pour l'entreprise.

Plus que le ROI (Return On Investment) qui ne traite que des aspects financiers, nous mettons l'accent sur le retour sur les attentes, le ROE (Return On Expectations), qui englobe les aspects qualitatifs et permet une bien meilleure mesure de votre investissement. Dans le cadre de vos formations, nous mettons en place un système d'évaluation en 11 étapes.



A) AVANT LA FORMATION

- 1) Demande d'inscription
- 2) Evaluation des attentes du stagiaire, de l'entreprise, du donneur d'ordre et/ou du Manager.
- 3) Test d'Aptitudes Commerciales NEO-SELLER réalisé par les stagiaires

B) PENDANT LA FORMATION

- 4) Evaluation des acquis - QCM
- 5) Evaluation du niveau de satisfaction des stagiaires
- 6) Remise du certificat de fin de formation

C) APRÈS LA FORMATION

- 7) Evaluation pédagogique post-formation
- 8) Corrections de l'évaluation pédagogique post-formation.
- 9) Evaluation de la mise en application des acquis de la formation
- 10) Test d'Aptitudes Commerciales NEO-SELLER, réalisé de nouveau, afin de mesurer les acquis et les améliorations grâce à la formation
- 11) Evaluation des effets de la formation

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE
E-LEARNING

MODULE I
SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION
6 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALÉ - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION - COMMENT RÉUSSIR A CONNECTER AVEC UN PROSPECT ?

VIDEO 1 : LA PRÉPARATION

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration – QCM

Objectif : Savoir comment effectuer une bonne préparation avant un appel ou un rendez-vous

1. Objectif pédagogique :

- Connaître l'importance d'une bonne préparation
- Comment se préparer mentalement

2. Déroulement :

- Découverte de deux saynètes mettant en évidence les premiers instants d'une relation commerciale
- Théories – Comment favoriser une bonne connexion ?
- Théorie – Quel est le contenu d'une préparation commerciale professionnelle ?
- Théorie – Quel est l'impact de nos pensées sur notre efficacité ?
- Théorie – Comment avoir un haut potentiel commercial ?
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – RÉALISER UNE BONNE INTRODUCTION ET CONNECTER.

VIDEO 2 : RÉALISER UNE BONNE INTRODUCTION ET CONNECTER

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration - QCM

Objectif : Savoir comment effectuer une bonne introduction et réussir à connecter avec son prospect et faire en sorte qu'il se connecte à vous

1. Objectif pédagogique :

- Connaître les deux introductions pour connecter avec un prospect ou un client
- Connaître l'outil d'excellence pour réussir à connecter très facilement
- Savoir comment connecter aisément

2. Déroulement :

- Théorie – Les objectifs de tout introduction
- Définition – Client – Prospect et les autres
- Théorie – La meilleure des introductions (Tapis Rouge)
- Théorie – L'introduction de référence
- Théorie – La technique de communication pour connecter facilement
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – CONNECTER EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE DE MON PROSPECT.

VIDEO 3 : CONNECTER EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE DE MON PROSPECT

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration - QCM

Objectif : Comment connecter en fonction de la typologie de mon prospect ou de mon client ?

1. Objectif pédagogique :

- Connaître les 4 typologies de prospects
- Découvrir sa typologie
- Savoir quelle position un vendeur professionnel devrait adopter au début de tout échange commercial
- Savoir comment connecter efficacement

2. Déroulement :

- Théorie – Les 4 typologies de prospects
- Exercice – Positionnez-vous sur le diagramme
- Théorie – Qu'est-ce qu'une objection et comment la traiter
- Théorie – Les attitudes et comportements favorisant la bonne connexion
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 4

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT VENDRE DE LA VALEUR ?

VIDEO 4 : VENDRE DE LA VALEUR

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration – QCM

Objectif : Comment vendre de la valeur ?

1. Objectif pédagogique :

- Que signifie « vendre de la valeur » ?
- Comment « se faire acheter » de son interlocuteur ?
- Comment vendre de la valeur ?
- Quelles valeurs dois-je vendre ?

2. Déroulement :

- Théorie – La technique d'excellence permettant de vous faire accepter dès les premiers instants d'un échange commercial
- Scénette – La technique d'excellence
- Théorie – Que signifie « vendre de la valeur » ?
- Théorie – Qu'est-ce qui a de la valeur aux yeux d'un prospect ?
- Théorie – Comment vendre de la valeur ?
- Scénette – Vendre de la valeur
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 5

CONTENU DE LA FORMATION – LES FONDEMENTS D’UNE BONNE RELATION COMMERCIALE

VIDEO 5 : LES FONDEMENTS D’UNE BONNE RELATION COMMERCIALE

Action : Théorie et exercices d’application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration - QCM

Objectif : Comment installer les fondements d’une bonne relation commerciale ?

1. Objectif pédagogique :

- Savoir ce qu’est-ce qu’un objectif véritablement ?
- Savoir comment réussir à atteindre tout objectif ?
- Connaître l’ingrédient favorisant les bonnes communications ?
- Connaître le secret des meilleurs communicants ?

2. Déroulement :

- Scénette – Démonstration
- Théorie – Qu’est-ce qu’un véritable objectif ?
- Théorie – Le secret de l’atteinte de tout objectif ?
- Théorie – Les 3 étapes pour atteindre tout objectif ?
- Théorie – L’ingrédient mystère favorisant les bonnes communications ?
- Théorie – Le secret des meilleurs communicants ?
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d’apports théoriques, de saynètes et d’exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE I - SAVOIR CONSTRUIRE LA RELATION

VIDEO 6

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT CRÉER L'ÉQUIPE AVEC UN PROSPECT ?

VIDEO 6 : CRÉEZ L'ÉQUIPE AVEC VOTRE PROSPECT !

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration - QCM

Objectif : Comment construire l'équipe avec un prospect ?

1. Objectif pédagogique :

- Savoir ce qu'est-ce une équipe véritablement ?
- Savoir comment créer l'équipe avec un prospect ?
- Connaître et maîtriser les mathématiques de la vente

2. Déroulement :

- Théorie – Qu'est-ce qu'une équipe ?
- Théorie – Comment créer l'équipe ?
- Théorie – Comment sait-on si notre prospect a intégré l'équipe ?
- Scénette – Démonstration
- Théorie – Les mathématiques de la vente
- Théorie – La formule gagnante de la vente
- Théorie – La raison majeure des objections
- Scénette – Démonstration globale de comment CONSTRUIRE LA RELATION
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE
E-LEARNING

MODULE II
SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT
OU D'UN CLIENT
6 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITE COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION - COMMENT FAIRE LA DIFFÉRENCE ENTRE UN BESOIN ET UNE ATTENTE ?

VIDEO 1 : QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UN BESOIN ET UNE ATTENTE ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – Scénette démonstration – QCM

Objectif : Savoir différencier une attente d'un besoin

1. Objectif pédagogique :

- Connaître la différence entre un besoin et une attente
- Connaître le type de questions à poser pour réussir à découvrir toutes les attentes d'un prospect

2. Déroulement :

- Théorie – Définitions BESOIN & ATTENTE
- Scénette – Démonstration – La différence entre un besoin et une attente
- Théories – Comment savoir qui remportera la vente ?
- Théorie – Les deux types de questions dans la vente lesquelles favorisent la découverte de toutes les attentes d'un prospect ?
- Exercice – Questions dominantes ?
- Théorie – Le leadership par le questionnement
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – QUELLES SONT LES DEUX TYPES D'ATTENTES D'UN PROSPECT ?

VIDEO 2 : QUELLES SONT LES DEUX TYPES D'ATTENTES D'UN PROSPECT ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître les deux types d'attentes d'un prospect

1. Objectif pédagogique :

- Connaître les deux types d'attentes à découvrir chez tout prospect
- Savoir ce qui incite un individu à prendre une décision ou à acheter

2. Déroulement :

- Théorie – Qu'est-ce qui pousse les gens à acheter ou à prendre une décision ?
- Théories – « Les boutons de la vente »
- Théorie – La donnée essentielle n° 1
- Théorie – Les deux types d'attentes d'un prospect
- Théorie – Les valeurs recherchées par tout prospect
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT RÉUSSIR A DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT ?

VIDEO 3 : COMMENT RÉUSSIR A DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment découvrir toutes les attentes d'un prospect

1. Objectif pédagogique :

- Prendre connaissance de l'outil d'excellence permettant de découvrir toutes les attentes d'un prospect
- S'approprier l'outil grâce à la démonstration de sa mise en application

2. Déroulement :

- Scénette – Démonstration de l'outil
- Scénette – Mise en application
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DECOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 4

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT DÉCOUVRIR LES VALEURS PERSONNELLES D'UN PROSPECT ?

VIDEO 4 : COMMENT RÉUSSIR À DÉCOUVRIR TOUTES LES VALEURS PERSONNELLES D'UN PROSPECT ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment découvrir les valeurs personnelles d'un prospect

1. Objectif pédagogique :

- Prendre connaissance de l'outil permettant de découvrir toutes les valeurs personnelles d'un prospect
- Savoir comment amener un prospect à partager pleinement ce qu'il désire gagner et ce qu'il veut impérativement éviter dans sa relation commerciale ?

2. Déroulement :

- Théorie – Les 6 valeurs recherchées par tout prospect
- Théorie – L'outil favorisant la découverte ce que recherche véritablement un prospect
- Scénette - Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 5

CONTENU DE LA FORMATION – QUELLE EST L'IMPORTANCE DE LA DÉCOUVERTE DE TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT ?

VIDEO 5 : QUELLE EST L'IMPORTANCE DE LA DÉCOUVERTE DE TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître l'importance de la découverte de toutes les attentes d'un prospect

1. Objectif pédagogique :

- Prendre connaissance de l'outil permettant de découvrir toutes les valeurs personnelles d'un prospect
- Savoir comment amener un prospect à partager pleinement ce qu'il désire gagner et ce qu'il veut impérativement éviter dans sa relation commerciale ?

2. Déroulement :

- Théorie – L'Aïkido ou l'art de la vente
- Théorie – Les 6 valeurs recherchées par tout prospect
- Théorie – L'outil favorisant la découverte ce que recherche véritablement un prospect
- Scénette - Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE II - SAVOIR DÉCOUVRIR TOUTES LES ATTENTES

VIDEO 6

CONTENU DE LA FORMATION – SAVOIR CE QUI DÉCLENCHÉ L'ACHAT CHEZ UN PROSPECT ?

VIDEO 6 : QUELLE EST L'IMPORTANCE DE LA DÉCOUVERTE DE TOUTES LES ATTENTES D'UN PROSPECT ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir ce qui déclenche l'achat chez un prospect

1. Objectif pédagogique :

- S'approprier la donnée essentielle n°1
- Savoir ce qui déclenche l'achat chez un prospect

2. Déroulement :

- Théorie – Les deux types d'achat
- Théorie – La donnée essentielle n°2
- Théorie – Qu'achète les gens en premier lieu ?
- Théorie – Qu'est-ce qui provoque une action ?
- Théorie – Allez dans les tripes !
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant une alternance d'apports théoriques, de saynètes et d'exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE
E-LEARNING

MODULE III
SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE AVEC EFFICACITÉ
4 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE III - SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION – LES 5 QUESTIONS À SE POSER POUR QUALIFIER UNE AFFAIRE

VIDEO 1 : LES 5 QUESTIONS À SE POSER POUR QUALIFIER UNE AFFAIRE

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître les 5 questions à se poser pour qualifier une affaire

1. Objectif pédagogique :

- Connaître le processus de qualification d'une affaire
- Connaître les 5 questions à se poser pour qualifier une affaire

2. Déroulement :

- Théorie – Le processus de qualification d'une affaire
- Théorie – Les 5 questions à se poser pour qualifier une affaire
- Théorie – Les questions à poser aux prospects
- Théorie – Les questions à poser aux clients
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE III - SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE

VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – LE SECRET POUR QUALIFIER UNE AFFAIRE AVEC EFFICACITÉ

VIDEO 2 : L'OUTIL D'EXCELLENCE POUR QUALIFIER UNE AFFAIRE

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître l'outil d'excellence pour qualifier une affaire avec efficacité

1. Objectif pédagogique :

- Connaître la technique de qualification d'une affaire

2. Déroulement :

- Théorie – L'outil d'excellence pour qualifier une affaire avec efficacité
- Théorie – Un BEAUBAISER expliqué
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE III - SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE

VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – LES QUESTIONS À POSER POUR QUALIFIER UNE AFFAIRES AVEC EFFICACITÉ

VIDEO 3 : LES QUESTIONS À POSER POUR QUALIFIER UNE AFFAIRE

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : S'approprier les questions à poser pour qualifier une affaire

1. Objectif pédagogique :

- S'approprier les questions à poser à ses prospects pour qualifier l'affaire

2. Déroulement :

- Théorie – L'outil d'excellence pour qualifier une affaire avec efficacité
- Théorie – Que faire si la réponse de mon interlocuteur ne m'aide pas à qualifier l'affaire ?
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION
FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING
MODULE III - SAVOIR QUALIFIER UNE AFFAIRE
VIDEO 4

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT OBTENIR DES ACCORDS AVEC FACILITÉ

VIDEO 4 : COMMENT OBTENIR DES ACCORDS

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment obtenir des accords

1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment obtenir des accords avec facilité
- S'approprier la technique ORACLE

2. Déroulement :

- Théorie – Consulter l'ORACLE pour obtenir des accords de votre prospect
- Démonstration – Obtenir des accords tout au long du processus de vente
- Démonstration global de qualification d'une affaire
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples, saynètes.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE
E-LEARNING

MODULE IV
SAVOIR COMMUNIQUER LA SOLUTION
3 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE IV - SAVOIR COMMUNIQUER LA SOLUTION

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION – LE RÔLE D’UNE PROPOSITION COMMERCIALE

VIDEO 1 : LE RÔLE D’UNE PROPOSITION COMMERCIALE

Action : Théorie et exercices d’application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître le rôle d’une proposition commerciale

1. Objectif pédagogique :

- Connaître le rôle d’une proposition commerciale
- S’appropriier la fonction du vendeur ou du commercial

2. Déroulement :

- Théorie – Le rôle d’une proposition commerciale
- Théorie – Les objectifs d’une présentation de proposition
- Théorie – Ce qui est attendu du commercial
- Théorie – Une proposition commerciale idéale
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION
FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING
MODULE IV - SAVOIR COMMUNIQUER LA SOLUTION
VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – LE CONTENU D’UNE PROPOSITION OU PRÉSENTATION COMMERCIALE

VIDEO 2 : LE CONTENU D’UNE PROPOSITION COMMERCIALE

Action : Théorie et exercices d’application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître le contenu d’une proposition ou présentation commerciale

1. Objectif pédagogique :

- Connaître le contenu d’une proposition ou présentation commerciale

2. Déroulement :

- Théorie – L’objectif visé
- Théorie – Comment créer une présentation ou proposition commerciale ?
- Théorie – Des propositions commerciales adaptées aux concepts de cette formation
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE IV - SAVOIR COMMUNIQUER LA SOLUTION

VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT COMMUNIQUER SA SOLUTION ?

VIDEO 3 : COMMENT COMMUNIQUER SA SOLUTION ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment communiquer sa proposition commerciale ou sa solution

1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment communiquer sa proposition commerciale ou sa solution

2. Déroulement :

- Théorie – Que signifie « vendre » ?
- Théorie – Des propositions commerciales qui « vendent »
- Exemples
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE
E-LEARNING

MODULE V
SAVOIR TRAITER TOUTES LES OBJECTIONS
4 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE V - SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT RECONNAÎTRE UNE OBJECTION ?

VIDEO 1 : COMMENT RECONNAÎTRE UNE OBJECTION ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment reconnaître une objection

1. Objectif pédagogique :

- Savoir identifier une objection avec certitude

2. Déroulement :

- Théorie – Qu'est-ce qu'une objection ?
- Théorie – Pourquoi votre prospect vous assène d'objections ?
- Théorie – Est-il possible de vendre sans jamais rencontrer d'objections ?
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION
FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING
MODULE V – SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS
VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT TRAITER EFFICACEMENT TOUTES LES OBJECTIONS ?

VIDEO 2 : COMMENT RECONNAÎTRE UNE OBJECTION ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir comment traiter avec efficacité toute objection

1. Objectif pédagogique :

- Savoir traiter toutes les objections

2. Déroulement :

- Théorie – L'objection est un indicateur de premier ordre pour le vendeur
- Théorie – Une technique de CADOR
- Démonstration – « Vous êtes trop cher ! »
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples, saynète.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION
FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING
MODULE V – SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS
VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT VENDRE UN « NON » ?

VIDEO 3 : COMMENT VENDRE UN « NON » ?

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir vendre un « non »

1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment faire accepter un « non »

2. Déroulement :

- Théorie – Dire « non » ou vendre un « non » ?
- Théorie – La technique AERA pour « vendre un NON »
- Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples, saynète.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION
FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING
MODULE V – SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS
VIDEO 4

CONTENU DE LA FORMATION – COMMENT RECONNAÎTRE UNE OBJECTION D’UNE TENTATIVE DE NÉGOCIATION ?

VIDEO 4 : COMMENT RECONNAÎTRE UNE OBJECTION D’UNE TENTATIVE DE NÉGOCIATION ?

Action : Théorie et exercices d’application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Savoir reconnaître une objection d’une tentative de négociation

1. Objectif pédagogique :

- Savoir comment faire accepter un « non »

2. Déroulement :

- Théorie – Qu’est-ce qu’une tentative de négociation ?
- Théorie – Objection ou négociation ?
- Exercice
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples, saynète.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE E-LEARNING

MODULES VI SAVOIR CONCLURE ET REMPORTEZ L'AFFAIRE 3 VIDEOS

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE VI - SAVOIR CONCLURE UNE AFFAIRE

VIDEO 1

CONTENU DE LA FORMATION – LES DEUX ASTUCES QUI FAVORISERONT LA CONCLUSION

VIDEO 1 : LES DEUX ASTUCES QUI FAVORISERONT LA CONCLUSION

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître les deux astuces qui favoriseront la conclusion de l'affaire

1. Objectif pédagogique :

- Connaître les deux astuces qui favoriseront la conclusion de l'affaire

2. Déroulement :

- Théorie – « Sauvez-moi la face ! »
- Démonstrations
- Théorie – Conclusion seul ou en équipe ?
- Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE VI - SAVOIR CONCLURE UNE AFFAIRE

VIDEO 2

CONTENU DE LA FORMATION – TECHNIQUES DE CLOSING

VIDEO 2 : TECHNIQUES DE CLOSING

Action : Théorie et exercices d'application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître les techniques de closing

1. Objectif pédagogique :

- S'approprier les techniques de closing

2. Déroulement :

- Théorie – « Raconte-moi une histoire »
- Démonstrations
- Théorie – « Avez-vous hoché la tête ? »
- Démonstration
- Théorie – « La démonstration »
- Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION

FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE - E-LEARNING

MODULE VI - SAVOIR CONCLURE UNE AFFAIRE

VIDEO 3

CONTENU DE LA FORMATION – LES 5 TYPOLOGIES D’ACHETEURS

VIDEO 3 : LES 5 TYPOLOGIES D’ACHETEURS

Action : Théorie et exercices d’application

Outil : Vidéo – QCM

Objectif : Connaître les 5 typologies d’acheteurs

1. Objectif pédagogique :

- S’appropriier les 5 grandes typologies d’acheteurs

2. Déroulement :

- Théorie – L’importance de connaître la typologie d’acheteur de mon prospect
- Théorie – « Le Lapin »
- Démonstrations
- Théorie – « L’Aigles »
- Démonstration
- Théorie – « L’Eléphant »
- Démonstration
- Théorie – « La Belette »
- Démonstration
- Théorie – « Le Renard »
- Démonstration
- QCM

3. Modalité pédagogique :

Vidéo comprenant les apports théoriques, des exemples.